



Wolfgang Bauer

Vorsitzender des Vorstands
der Dyckerhoff AG

in der Hauptversammlung am 10. Mai 2007

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu unserer diesjährigen Hauptversammlung begrüße auch ich Sie zugleich im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich. Wir freuen uns, dass Sie an der diesjährigen Dyckerhoff Hauptversammlung teilnehmen. Wie bereits in den Vorjahren haben unsere Aktionäre auch in diesem Jahr die Möglichkeit, meinen Bericht im Internet zu verfolgen, und ich möchte daher auch all diejenigen begrüßen, die an unserer Veranstaltung am Bildschirm teilnehmen.

Meine Ausführungen möchte ich in drei Abschnitte gliedern:

- ▷ Im ersten Abschnitt werde ich Ihnen einen Überblick über die Entwicklung des Dyckerhoff Konzerns im Geschäftsjahr 2006 geben.
- ▷ Im zweiten Teil meiner Ausführungen werde ich Ihnen die Tagesordnungspunkte sechs und sieben eingehend erläutern.
- ▷ Schließlich werde ich Ihnen im letzten Teil meiner Ausführungen einen Überblick über die Strategie

von Dyckerhoff, die Entwicklung in den ersten drei Monaten dieses Jahres sowie einen Ausblick auf die Perspektiven für das gesamte Jahr 2007 geben.

Entwicklung von Dyckerhoff im Jahr 2006

Meine sehr geehrten Damen und Herren!

Lassen Sie mich zuerst auf die Entwicklung von Dyckerhoff im Jahr 2006 eingehen.

Dyckerhoff hat das Geschäftsjahr 2006 mit seinem bisher besten Ergebnis abgeschlossen. Dazu haben auch die weltweit gute Baukonjunktur und der europaweit milde Winter, der eine nahezu durchgehende Produktion erlaubte, beigetragen. Wir haben unsere Kapitalkosten verdient und Wert geschaffen.

Bevor ich zu den Details berichte, möchte ich mit einem kurzen Überblick unserer Zielerreichung beginnen. Im letzten Jahr hatte ich Ihnen unsere Erwartungen für die Finanzziele 2006 geschildert: Wir wollten

einen Konzernumsatz in mindestens gleicher Höhe wie im Vorjahr, also von mindestens 1,3 Mrd. EUR, erzielen. Dabei war berücksichtigt, dass durch den Verkauf der Eurobeton-Gruppe ein Umsatzbeitrag von rund 70 Mio. EUR entfällt. Außerdem wollten wir unser Ergebnis aus dem operativen Geschäft leicht verbessern. Ferner hatten wir gehofft, dass die Rating-Agenturen uns aufgrund unserer positiven Entwicklung wieder als „Investment Grade“ einstufen.

Trotz des Verkaufs des Betonproduktegeschäfts in Luxemburg und in Deutschland – mit immerhin einem Umsatzvolumen von rund 100 Mio. EUR – haben wir unseren Umsatz um 7% auf 1,4 Mrd. EUR gesteigert. Damit hat der Umsatz unsere Prognose leicht übertroffen. Das EBITDA war um 27% höher und sowohl das Ergebnis vor Steuern als auch der Jahresüberschuss wurden mehr als verdoppelt. Die gute Ergebnislage und die weitere Rückführung der Verschuldung haben auch unsere Bilanzstruktur weiter verbessert. Auch die Rating-Agenturen haben dem endlich

Rechnung getragen: Beide Agenturen, Standard & Poor's und Moody's, haben uns auf „BBB-“ bzw. „Baa3“ und damit auf Investment Grade hoch gestuft – sogar mit jeweils positivem Ausblick. Damit haben wir unsere Ziele erreicht bzw. teilweise sogar deutlich übertroffen.

Doch nun zu den Veränderungen des Jahres 2006: zunächst zur Umsatzentwicklung.

Der Konzernumsatz stieg – wie eben bereits erwähnt – um rund 7% auf 1,422 Mrd. EUR. Der originäre Umsatz wuchs sogar um 15%. In allen Regionen verzeichneten wir operative Anstiege. Den größten Wachstumsbeitrag hatte Osteuropa – operativ erhöhte sich hier der Umsatz um 119 Mio. EUR – gefolgt von USA mit 32 Mio. EUR, Deutschland mit 28 Mio. EUR und Westeuropa mit 7 Mio. EUR. Veränderungen im Konsolidierungskreis durch den Verkauf des Betonproduktegeschäfts verminderten den Konzernumsatz um 101 Mio. EUR. Währungseffekte hatten keinen wesentlichen Einfluss – sie erhöhten den Umsatz um rund 10 Mio. EUR.

Das EBITDA stieg um 27,4%. Aus dem operativen Geschäft wurde das EBITDA um 57 Mio. EUR verbessert, Buchgewinne trugen mit 29 Mio. EUR zur Erhöhung bei. Veränderungen im Konsolidierungskreis waren mit minus 3 Mio. EUR insgesamt nicht sehr bedeutend; Wechselkursveränderungen erhöhten das EBITDA um 4 Mio. EUR. Unsere EBITDA-Marge verbesserten wir um 4,5 Prozentpunkte auf über 28%.

Der Materialaufwand erhöhte sich leistungsbedingt um insgesamt 54,5 Mio. EUR. Der Anstieg lag mit 9,5% jedoch deutlich unter der Wachstumsrate des originären Umsatzes, die 14,7% betrug; Währungseffekte wirkten sich mit 4,5 Mio. EUR kostensteigernd aus. Der Personalaufwand und die Summe aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen wurden deutlich vermindert. Im Vorjahr waren im Personalaufwand Einmaleffekte in Höhe von 5,1 Mio. EUR im Zusammenhang mit

der Stilllegung der Grauklinkerproduktion in Amöneburg enthalten.

Die Abschreibungen waren um 18,4 Mio. EUR geringer als im Vorjahr. Allerdings wurde 2005 die Produktionslinie für Grauklinker im Werk Amöneburg stillgelegt und mit 18,2 Mio. EUR komplett abgeschlossen; dies berücksichtigt, sind die Abschreibungen gleich geblieben.

Der Rückgang des Beteiligungsergebnisses stammt aus Aufwendungen für die Restrukturierung der NCD Nederlandse Cement Deelnemingsmaatschappij B.V. in den Niederlanden. Insgesamt waren in den letzten beiden Jahren dafür Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 52,8 Mio. EUR notwendig. Im Jahr 2006 minderten sie das Beteiligungsergebnis mit 32,5 Mio. EUR; im Jahr 2005 hingegen entfielen 15,5 Mio. EUR auf das Beteiligungsergebnis und 4,8 Mio. EUR auf das Finanzergebnis. Weitere Restrukturierungskosten sind nicht mehr zu erwarten.

Das Zinsergebnis 2006 verbesserte sich im Wesentlichen durch Rückführung der Verschuldung deutlich um 32,4 Mio. EUR; das sonstige Finanzergebnis erhöhte sich um 8,5 Mio. EUR. Insgesamt verbesserte sich das Ergebnis vor Steuern um 124,7 Mio. EUR.

Der Steueraufwand hat sich im Wesentlichen durch höhere Steueraufwendungen aufgrund besserer Ergebnisse erhöht. Die Steuerquote beträgt 33,9% und liegt 8,9 Prozentpunkte unter dem Vorjahr. Der Jahresüberschuss verbesserte sich um 156% auf 150,3 Mio. EUR.

Unsere Verschuldung haben wir weiter verringert. Die Nettoverschuldung inklusive der Pensionsrückstellungen sank im Jahr 2006 durch den weiteren Abbau von Fremdmitteln. Bereits vor dem Zusammenschluss unserer US-Aktivitäten in den USA hat sich Buzzi Unicem über RC Cement refinanziert, dieses Private Placement wird mit 48,5% als Verschuldung im Dyckerhoff Konzern ausgewiesen. Diesem Betrag steht jedoch eine Forderung gegen Buzzi Unicem in gleicher Höhe in Form des ausge-

wiesenen Gesellschafterdarlehens gegenüber. Daher wird dieses Gesellschafterdarlehen bei der Berechnung der Nettoverschuldung abgezogen. Insgesamt wurde die Nettoverschuldung um 224 Mio. EUR auf 341 Mio. EUR vermindert. Hierbei ist die Mezzanine-Finanzierung berücksichtigt. Das Volumen der Mezzanine-Finanzierung hat sich durch die Kapitalisierung von Zinszahlungen, die erst am Ende der Laufzeit zu leisten sind, auf 220 Mio. EUR erhöht.

Durch die Reduzierung der Nettoverschuldung und durch die Stärkung des Eigenkapitals aus dem im Konzern erwirtschafteten Gewinn konnten wir unsere Bilanzstruktur weiter verbessern: Der Verschuldungsgrad verbesserte sich von 46% auf 27%; ohne Berücksichtigung der Pensionsrückstellungen ging er von 24% auf 6% zurück. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 41%; im Vorjahr lag sie bei 37%. Schließlich hat sich auch unser Anlagendeckungsgrad – das Verhältnis von Eigenkapital zu dem im Unternehmen langfristig gebundenen Anlagevermögen, eine in unserem Geschäft mit hoher Kapitalintensität wichtige Kennziffer – weiter verbessert.

Ich möchte Ihnen nun die Entwicklung unseres operativen Geschäfts in den Regionen anhand unserer Geschäftsbereiche erläutern. Auch wenn das Gewicht von Deutschland innerhalb des Länderportfolios abgenommen hat, so ist unser Heimatmarkt unverändert ein wichtiger Markt. Ich komme damit zur Entwicklung unseres Geschäftsbereichs Deutschland / Westeuropa:

Erstmals seit sechs Jahren verzeichnete die deutsche Bauwirtschaft wieder einen positiven Trend. Mit der endgültigen Abschaffung der Eigenheimzulage zum Jahresende 2005, die in Form vorgezogener und noch abzuarbeitender Bauanträge nachwirkt, sowie mit den Vorzieheffekten im Hinblick auf die zum 1. Januar 2007 angekündigte Mehrwertsteuererhöhung von 16 auf 19% beflügelten im abgelaufenen Jahr eine Reihe von Sonderinflüssen die Bautätigkeit. Bei den

im Zuge der konjunkturellen gesamtwirtschaftlichen Erholung zunehmend ausgelasteten Produktionskapazitäten investierten die Unternehmen mehr in kapazitätserweiternde Wirtschaftsbauten. Die öffentlichen Bauinvestitionen erhöhten sich ebenfalls. Die Belebung in der Bauwirtschaft und die milde Witterung im letzten Quartal des Jahres beeinflussten auch den Zementverbrauch in Deutschland positiv; er stieg um 6%. In diesem Marktumfeld lag der Zementabsatz der deutschen Zementhersteller etwa 7% über dem Vorjahreswert. Es gibt jedoch regional große Unterschiede: So stieg der Zementverbrauch im Süden Deutschlands (Bayern und Baden-Württemberg), wo Dyckerhoff keine Standorte hat, wesentlich stärker als in den übrigen Regionen. Unser Absatz von Zement und anderen hydraulischen Bindemitteln in Deutschland verminderte sich leicht um 1,9% auf 5,1 Mio. t. Der Transportbetonverbrauch im deutschen Markt erhöhte sich um rund 7% auf über 43 Mio. cbm. Der Transportbetonabsatz von Dyckerhoff entwickelte sich mit einem Anstieg um 3,4% auf 3,0 Mio. cbm ebenfalls erfreulich.

Insgesamt lagen die Umsatzerlöse in Deutschland zwar 6,4 Mio. EUR unter dem Vorjahr; allerdings entstand dies ausschließlich durch den Verkauf der Betonproduktegesellschaften Rhebau und Betonbau. Ohne die Veränderungen im Konsolidierungskreis haben wir unseren Umsatz gesteigert: Preiserhöhungen beim Zement haben die Durchschnittserlöse um fast 7% verbessert – dies führte trotz leichtem Absatzrückgang zu einem Umsatzplus von 11,3 Mio. EUR. Im Betongeschäft waren die Preise stabil, durch mehr Absatz erzielten wir eine Umsatzsteigerung von 16,6 Mio. EUR.

Das deutsche EBITDA hat sich zwar auf 83,3 Mio. EUR verbessert und liegt um 23,5 Mio. EUR über dem Vorjahr, es ist aber immer noch nicht zufrieden stellend. Der Wegfall von im Vorjahr enthaltenen Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit der Schließung der Produktion

von Zementklinker für Grauzement im Werk Amöneburg zum 31. Dezember 2005 sowie Buchgewinne aus den Unternehmensverkäufen wirkten sich positiv aus. Verbesserungen kommen aus unserem konsequenten Kostenmanagement, Zementpreissteigerungen sowie dem Verkauf des margenschwachen Betonproduktegeschäfts. Allerdings hatten wir allein für Strom Mehrkosten in Höhe von 11 Mio. EUR. Kostensteigerungen bei den Primärbrennstoffen wurden durch erhöhten Einsatz von Sekundärbrennstoffen ausgeglichen.

In Luxemburg lagen die Bauinvestitionen durch Steigerungen im Hochbau leicht über dem Vorjahr; der Tiefbau hingegen verzeichnete leichte Rückgänge. Sowohl der private Wohnungsbau als auch der Wirtschaftsbau entwickelten sich positiv, während der Straßenbau das Niveau der vergangenen Jahre nicht erreichte. Der Absatz von Zement und anderen hydraulischen Bindemitteln von Dyckerhoff erhöhte sich leicht auf 0,9 Mio. t. Die Preise für Grauzement konnten um rund 3% leicht angehoben werden.

Der Umsatz ging um 62,2 Mio. EUR zurück, jedoch ausschließlich durch den Verkauf der Eurobeton-Gruppe. Auch hier erzielten wir aus dem operativen Geschäft ein Umsatzplus: Es betrug 7,1 Mio. EUR.

Das luxemburgische EBITDA lag um 3,9 Mio. EUR unter dem Vorjahr. Auch hier entstand der Rückgang aus den nun fehlenden Ergebnisbeiträgen durch den Verkauf der Eurobeton-Gruppe.

Insgesamt verringerte sich der Umsatz des Geschäftsbereichs Deutschland / Westeuropa um 68,6 Mio. EUR oder 11% auf 625 Mio. EUR. Mit dem geringeren Umsatz haben wir ein höheres EBITDA erwirtschaftet: Das EBITDA des Geschäftsbereichs stieg um 19,6 Mio. EUR oder rund 22% auf 111 Mio. EUR.

Im Geschäftsbereich Osteuropa war die Entwicklung sehr erfreulich: Die Belebung der polnischen Wirtschaft durch die Integration in die Eu-

ropäische Union (EU) und die damit einhergehende finanzielle Unterstützung führten zu einem kräftigen Anstieg der Bauinvestitionen um insgesamt 9,9%, zu dem alle Sektoren beitrugen. Darüber hinaus konnte aufgrund der milden Witterung bis zum Jahresende weiter gebaut werden. In diesem Marktumfeld erhöhte sich der Dyckerhoff Absatz von Zement und anderen hydraulischen Bindemitteln in Polen um 26,7%; die Preise stiegen um rund 7%. Der Transportbetonabsatz von Dyckerhoff profitierte von dem positiven Markttrend und stieg um fast 30%. In der Tschechischen Republik erhöhte sich die Bautätigkeit um 5,5% vor allem im Tiefbau. In einem positiven Marktumfeld stieg der Absatz von Zement und anderen hydraulischen Bindemitteln von Dyckerhoff um 15,2%. Die Preise blieben nahezu stabil auf dem sehr hohen Niveau. Der Transportbetonmarkt wuchs um rund 6%. Insbesondere Großprojekte und die milde Witterung zum Jahresende führten zu einer deutlichen Absatzsteigerung der Dyckerhoff Gesellschaften in der Tschechischen und in der Slowakischen Republik um rund 15%. Die ukrainische und die russische Wirtschaft legten ebenfalls deutlich zu: Die Bauwirtschaft in der Ukraine verzeichnete erneut ein starkes Wachstum. Der Zementverbrauch nahm um rund 14% zu und der Absatz von Zement und anderen hydraulischen Bindemitteln unserer Werke Volyn und Yugcement stieg um 13,2%. Auch die Preise in Landeswährung entwickelten sich mit plus 30% weiterhin sehr positiv; die Inflationsrate betrug 11,5%. Der ukrainische Transportbetonmarkt wuchs ebenfalls zweistellig. Im Jahr 2006 haben wir eine weitere Transportbetonanlage in Betrieb genommen; unser Transportbetonabsatz erhöhte sich um 34%. In Russland wuchs der Zementmarkt um knapp 13%. Im regionalen Markt unseres Werks Suchoi Log – der Region Ekaterinburg – stieg die Zementnachfrage um gut 10%. Der Zementabsatz unseres Werks Suchoi Log lag dabei etwa auf dem Vorjahresniveau. Suchoi Log

produziert an der Kapazitätsgrenze und kann daher derzeit noch nicht an dem Marktwachstum teilhaben. Anfang 2007 wurde mit dem Bau einer weiteren Ofenlinie zur Erhöhung der Kapazität begonnen, die Anfang 2009 in Betrieb gehen soll. Die Preise in Landeswährung konnten um durchschnittlich 32% erhöht werden; die Inflationsrate betrug 9%.

Der Absatz von Zement und anderen hydraulischen Bindemitteln in Osteuropa erhöhte sich um über 11% auf 6,9 Mio. t. Unser Transportbetonabsatz in Polen, in der Tschechischen und in der Slowakischen Republik sowie in der Ukraine entwickelte sich mit einem Zuwachs um 22,2% auf 3,3 Mio. cbm ebenfalls positiv.

Alle osteuropäischen Länder trugen zum Umsatzwachstum bei: In Polen stieg der Umsatz in Landeswährung infolge von gestiegenem Zement- und Transportbetonabsatz und Preiserhöhungen um 36%. In der Tschechischen und in der Slowakischen Republik verbesserte sich der Umsatz in Landeswährung um 17%. Bei stabilen Preisen haben wir mehr Zement verkauft. Auch der Beton wuchs – mit Absatz- und Preissteigerungen. In der Ukraine stiegen Preise und Mengen, demzufolge wuchs der Umsatz in Landeswährung um 48%. In Russland können wir derzeit leider nur am Preiswachstum teilnehmen, dies brachte eine Umsatzsteigerung in Landeswährung von 33%. Wechselkursveränderungen wirkten sich im Geschäftsbereich Osteuropa insgesamt mit 13 Mio. EUR positiv aus.

Der überwiegende Teil der Verbesserung des EBITDA in Osteuropa stammt aus Preiserhöhungen beim Zement in Russland, sowie aus Absatz- und Preissteigerungen in Polen. In Russland stieg das EBITDA in Landeswährung um 66% und in Polen um 67%. In der Tschechischen/Slowakischen Republik verbesserte es sich um rund 9%. In der Ukraine konnten die Gaspreissteigerungen durch Preiserhöhungen mehr als ausgeglichen werden; hier verbesserten wir das EBITDA in Landeswährung um 49%. Maßnahmen zur Risikovor-

sorge sowie Aufwendungen für den Abbau von gebrauchten Anlagenteilen in Deutschland, die in Russland und in der Ukraine wieder aufgebaut werden, minderten das EBITDA im Zentralbereich Osteuropa um 10,2 Mio. EUR. Wechselkursveränderungen erhöhten es um 4,7 Mio. EUR.

Insgesamt stieg der Umsatz in Osteuropa um 134,2 Mio. EUR oder 34% auf 524 Mio. EUR, und das EBITDA von 171 Mio. EUR war um 37% oder 46,1 Mio. EUR höher als im Vorjahr.

Durch die deutliche Abkühlung am Wohnungsbaumarkt hat sich die Dynamik der Bauinvestitionen in den USA stark abgeschwächt. Der Anstieg der Bauinvestitionen von 0,5% wurde vom Wirtschaftsbau und vom öffentlichen Bau getragen. Der Zementmarkt litt ebenfalls unter der Schwäche im Wohnungsbau. Nach Jahren kräftigen Wachstums sank der Zementverbrauch leicht um 0,3%. In den regionalen Märkten der Buzzi Unicem USA nahm der Wettbewerb zu. Unsere Werke im Nordosten und im Westen erzielten Absatzsteigerungen, während der Absatz im Südosten insbesondere durch die Verschiebung eines großen Infrastrukturprojekts leicht zurückging. In der River-Region – hier sind die Werke entlang des Mississippi zusammengefasst – sank der Zementversand ebenfalls. Ein wesentlicher Grund für diesen Rückgang ist der deutliche Abschwung im Wohnungsbau. Insgesamt nahm der Absatz von Buzzi Unicem USA leicht ab. Der auf Dyckerhoff entfallende Anteil von 48,5% des Zementabsatzes der Buzzi Unicem USA verminderte sich leicht um 2,4% auf 4,1 Mio. t. Die Preise stiegen um rund 13%.

Im Geschäftsbereich USA machte sich die Abkühlung der Bauwirtschaft bei uns mit einem leichten Absatzrückgang bemerkbar. Da wir jedoch unsere Zementpreise anheben konnten, steigerten wir den Umsatz in Landeswährung um 10%. Wechselkursveränderungen hatten mit minus 2,9 Mio. EUR keinen wesentlichen Einfluss auf den Umsatz. Insgesamt

erhöhte sich der Umsatz um 29,1 Mio. EUR; das EBITDA erhöhte sich um 8,1 Mio. EUR. Diese Erhöhung ist ebenfalls im Wesentlichen auf Preiserhöhungen zurückzuführen. Im Vorjahr waren Einmalerträge aus dem Verkauf der Glens Falls Lehigh Cement Company in Höhe von 2,7 Mio. EUR enthalten. Der US-Dollar-Kurs hatte einen negativen Effekt von 1,1 Mio. EUR.

Zusammenfassend stieg der Umsatz des Geschäftsbereichs USA um 29,1 Mio. EUR oder 9% auf 341 Mio. EUR und das EBITDA erhöhte sich um 8,1 Mio. EUR oder 7% auf 123 Mio. EUR.

Ich möchte damit meine Ausführungen zur Geschäftsentwicklung im Jahr 2006 abschließen und noch einige Anmerkungen zur Entwicklung unserer Aktionärsstruktur, zur Aktienkursentwicklung und zu unserem Dividendenvorschlag machen.

Zunächst zur Entwicklung der Aktionärsstruktur:

Ende Oktober 2006 veröffentlichte unser Großaktionär, Buzzi Unicem S.p.A., seine Absicht, alle anderen im Streubesitz befindlichen Dyckerhoff Stamm- und Vorzugsaktien zu erwerben. Mit der Ankündigung und der Durchführung des öffentlichen Barabfindungsangebots hat unser Großaktionär Buzzi Unicem einem häufig geäußerten Wunsch anderer Aktionäre entsprochen. Die zunächst angebotenen Kaufpreise von 40,00 EUR für Stammaktien und 38,50 EUR für Vorzugsaktien wurden Ende November auf 42,00 EUR je Stammaktie und 40,00 EUR je Vorzugsaktie erhöht. Zu Beginn der Angebotsfrist hielt Buzzi Unicem 94,90% unserer Stammaktien und 62,20% unserer Vorzugsaktien, also 78,58% Anteil an unserem Grundkapital; der Anteilsbesitz wurde bis zum Jahresende nicht mehr verändert.

Vorstand und Aufsichtsrat der Dyckerhoff AG haben den Aktionären die Annahme des Angebots empfohlen. Die Angebotsfrist begann am 7. Dezember 2006 und endete am 29. Januar 2007. Das Erwerbsangebot

von Buzzi Unicem wurde für 315.732 Stammaktien und 3.725.637 Vorzugsaktien angenommen. Damit hielt Buzzi Unicem nach Ende der Angebotsfrist insgesamt 96,43% der Stammaktien und 80,28% der Vorzugsaktien. Dies entspricht 88,37% des Grundkapitals der Dyckerhoff AG.

Im Rahmen des freiwilligen Erwerbsangebots von Buzzi Unicem erreichten die Stammaktien ihren Höchstkurs von 43,75 EUR am 1. Dezember und die Vorzugsaktien mit 42,20 EUR am 4. Dezember. Insgesamt stieg der Wert der Stammaktien im Geschäftsjahr 2006 um 33% und der der Vorzugsaktien um 55%: Der Jahresschlusskurs der Stammaktien betrug 42,50 EUR und der Kurs der Vorzugsaktien schloss am Jahresende mit 40,32 EUR.

Seit dem Jahresende 2006 haben sich die Kurse unserer Stamm- und Vorzugsaktien weiter positiv entwickelt und liegen deutlich über den Jahresschlusskursen. Sowohl die Stammaktien als auch die Vorzugsaktien konnten seit Jahresanfang um jeweils rund 20% zulegen.

Für beide Aktiegattungen – Stammaktien und Vorzugsaktien – schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,66 EUR vor; dies ist eine deutliche Erhöhung gegenüber der Vorjahresdividende. Die Dividendensumme beträgt 27,2 Mio. EUR und entspricht 20% des Konzernüberschusses. Die Höhe der Dividende wird sich auch zukünftig an der Geschäftsentwicklung unter besonderer Berücksichtigung der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland bemessen.

Lassen Sie mich nun noch einige Anmerkungen zu den Tagesordnungspunkten 6 und 7 machen.

Ergänzende Informationen zu den Tagesordnungspunkten

TOP 6: Änderung von § 3 der Satzung:

Gemäß § 30b Abs. 3 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) steht die Über-

mittlung von Informationen durch die Dyckerhoff AG an die Inhaber zugelassener Wertpapiere im Wege der Datenfernübertragung unter anderem unter dem Vorbehalt, dass die Hauptversammlung dieser Art der Übermittlung zugestimmt hat. Die Notwendigkeit der Zustimmung der Hauptversammlung wurde durch das Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (TUG) vom 5. Januar 2007 neu in das Wertpapierhandelsgesetz eingefügt. Daher soll die Datenfernübertragung als mögliche Form der Übermittlung von Informationen an die Inhaber zugelassener Wertpapiere nun in § 3 der Satzung mit aufgenommen werden.

TOP 7: Änderung von § 4 der Satzung:

Bisher war der Vorstand bis zum 29. Juni 2005 ermächtigt, das Kapital der Gesellschaft um den bei der letzten Kapitalerhöhung nicht ausgenutzten Spitzenbetrag von bis 143.572,45 EUR zu erhöhen. Seit Ablauf der Ermächtigung ist die Satzung insoweit überholt. Deshalb soll § 4 Abs. 6 der Satzung ersatzlos gestrichen werden.

Dyckerhoff Strategie und Entwicklung im Jahr 2007

Dyckerhoff Strategie:

Im vergangenen Jahr haben wir sehr viel erreicht: Neben der erfreulichen Entwicklung in Osteuropa haben wir nach den Restrukturierungsmaßnahmen der vergangenen Jahre auch in unserem deutschen Geschäft den Turnaround erreicht. Insbesondere in Deutschland wollen wir unsere Ertragskraft weiter verbessern.

Wir wollen weiter in allen unseren Regionen die Kostenführerschaft erreichen. Doch Kostenführerschaft alleine reicht nicht aus. Auch in anderen Bereichen – wie beispielsweise in der Betontechnologie – wollen wir eine Führungsrolle einnehmen. Bei allen unseren Leistungen stehen höchste wirtschaftliche Effizienz, die Versorgungssicherheit für unsere Kunden und die selbstverständliche Erfüllung entsprechender Qualitätsstandards im Vordergrund. Dazu leistet eine innovative Produktentwick-

lung einen wichtigen Beitrag. Ein Beispiel hierfür ist unser säurebeständiger Beton, der beim Bau des Kühlturms des Kraftwerks Neurath verwendet wurde.

Unsere Produktion orientiert sich an den neuesten Erkenntnissen der Baustofftechnologie und an den Grundsätzen einer nachhaltigen Unternehmensführung.

Wir wollen in allen unseren Geschäftsbereichen weiter wachsen. Besonders in Osteuropa sehen wir gute Wachstumschancen, und deshalb werden wir dort gezielt in kontrolliertes Wachstum investieren.

Aus diesen grundlegenden strategischen Festlegungen haben wir für die einzelnen Geschäftsbereiche und auf Länderebene weiterführende Zielsetzungen definiert.

Unser Geschäftsbereich Deutschland / Westeuropa umfasst die Marktgebiete von Deutschland, den Benelux-Ländern bis zum nördlichen Frankreich.

Wir wollen unseren Klinkerfaktor von derzeit 75% auf rund 60% senken. Durch Mehreinsatz von Klinkerersatzstoffen, wie Kalkstein, Hütten sand und Flugasche können wir unsere Zementkapazität erhöhen und damit am Marktwachstum teilnehmen.

Unsere Restrukturierungsarbeit haben wir im Jahr 2006 nun endgültig abgeschlossen. Dabei werden kleinere Adjustierungen immer wieder notwendig sein, aber unser Geschäft steht nun konsequent auf den Säulen Zement und Beton. In Deutschland haben wir das Betongeschäft neu organisiert und sieben bisher selbstständige Regionalgesellschaften mit einem Absatz von insgesamt 2,4 Mio. cbm und einem Umsatz von 142 Mio. EUR unter dem Dach der Dyckerhoff Beton GmbH & Co. KG zusammengeführt. Das bringt nicht nur eine einfachere Verwaltung mit sich, sondern erlaubt auch eine straffere Führung. Das Holland-Geschäft haben wir bisher zusammen mit Mitgesellchaftern in der NCD Nederlandse Cement Deelnemingsmaatschappij B.V. (NCD) betrieben. Es wurde komplett restruk-

turiert. Das auf Dyckerhoff entfallende Geschäft der NCD – Transportbeton sowie Sand und Kies – wird in der Dyckerhoff Basal Nederland B.V. weitergeführt.

In Luxemburg werden wir unser Geschäft verstärken und dort die Zementkapazität aufstocken, um unsere Marktdurchdringung im Norden von Frankreich – im unmittelbaren Marktgebiet unserer luxemburgischen Zementgesellschaft – zu verstärken.

Mit dem Erreichen der Profitabilität in Deutschland ist ein erster Schritt zur Wiedererreichung unserer Ertragsstärke getan. Allerdings sind die Zementpreise immer noch nicht auskömmlich.

Seit 1999 haben wir unseren Einsatz an nicht fossilen Brennstoffen von 11 % auf 43 % erhöht. In unserem Werk Göllheim haben wir 2006 die dauerhafte Genehmigung erhalten, bis zu 80 % Ersatzbrennstoffe einzusetzen. In Deuna können wir seit dem vierten Quartal 2006 sogar mit 100 % Ersatzbrennstoffen produzieren. In Geseke werden wir nach Abschluss des Genehmigungsverfahrens im Jahr 2007 dort ca. 85 % der für die Klinkerherzeugung erforderlichen Wärmemenge durch Sekundärbrennstoffe decken. Mittelfristig, bei Ausnutzung der Genehmigungsgrenzen, soll unsere Wärmedeckung durch Sekundärbrennstoffe bei rund 75 % liegen. Mit einer Erhöhung des Sekundärbrennstoffanteils schonen wir fossile Brennstoffe sowie die Umwelt, und gleichzeitig verringern wir auch noch unsere CO₂-Emissionen. Zusätzlich hilft uns ein höherer Sekundärbrennstoffanteil auch, den unvermeidlichen Kostensteigerungen bei den Primärbrennstoffen zu begegnen.

Bevor ich mit unserer Strategie fortfahre, möchte ich kurz auf das derzeit sehr aktuelle Thema der CO₂-Emissionen eingehen, die insbesondere auch für die energieintensive Zementindustrie von großer Bedeutung sind:

Zur Unterstützung der Klimaschutzziele wurde der Emissionshandel eingeführt. Jedem Land wird ein definierter Ausstoß an CO₂ zugebil-

ligt, der dann in Form von CO₂-Zertifikaten auf die Industrie verteilt wird. Unterschreiten die Unternehmen die ihnen vorgegebenen Klimaschutzziele, können überschüssige Zertifikate verkauft werden, andernfalls müssen sie Zertifikate – also CO₂-Ausstoßrechte – zukaufen, oder aber die Produktion einschränken.

Zement wird hergestellt, indem gemahlener Kalkstein bei hohen Temperaturen im Drehofen zu Klinker gebrannt und anschließend in Zementmühlen aufgemahlen wird. Das bei der Zementproduktion entstehende CO₂ basiert einerseits auf dem verwendeten Rohstoff, dem Kalkstein. Dieser Anteil an den CO₂-Emissionen beträgt etwa 60% und ist prozessbedingt. Der restliche CO₂-Ausstoß entsteht durch den Einsatz von Brennstoffen, die notwendig sind, um die Drehöfen auf die erforderliche Brenntemperatur von etwa 1.400 Grad Celsius zu bringen. Diese brennstoffbedingten CO₂-Emissionen haben wir aus eigenem Interesse bereits minimiert, denn da unsere Herstellkosten maßgebend durch die Brennstoffkosten bestimmt werden, setzen wir unsere Brennstoffe seit jeher möglichst effektiv ein. So haben wir zum Beispiel in Deutschland seit 1990 unsere CO₂-Emissionen pro Tonne Zement von 750 kg CO₂/t auf 605 kg CO₂/t verringert; das entspricht einer Verringerung von 19%.

In der ersten Handelsperiode 2005 bis 2007 hat die deutsche Zementindustrie genügend Rechte gehabt. Das lag auch daran, dass die deutsche Baukonjunktur vor allem 2005 auf dem Tiefpunkt war. Deshalb hat auch Dyckerhoff in den Jahren 2005 und 2006 CO₂-Rechte verkaufen können. Selbst mit dem Zementverbrauch 2006 von 28,6 Mio. t, sind wir um rund 10 Mio. t unterhalb des Wertes von 1999 und da war der „Einheitsboom“ bereits vorbei. Deshalb ist das Szenario, dass die Zementindustrie knapp an Rechten werden kann, nicht unwahrscheinlich. Der Zukauf von Rechten ist allerdings bei Preisen von 20 EUR/t aufwärts – und das ist eine realistische Preisvorstellung für die

Zukunft – kaum vorstellbar, wenn man einen Zementpreis von 60 EUR/t unterstellt. Der Emissionshandel benachteiligt diejenigen Branchen, die pro Tonne CO₂ eine geringe Wertschöpfung erzielen, wie das zum Beispiel bei Zement und Kalk der Fall ist. Bei einem CO₂-Preis von 20 EUR/t ist es lohnender, Zement oder Klinker aus Ländern zu importieren, die nicht am Emissionshandel teilnehmen. Für die Produktion einer Tonne Stahl ist ein CO₂-Preis von 20 EUR/t hingegen kein Hindernis. Die höhere Wertschöpfung verkraftet auch den CO₂-Preis. Eine Beispielrechnung zeigt, dass sich bei einem Zukauf von Rechten der Preis von Stahl um etwa 7% verteuern müsste, wohingegen der Zementpreis um 25% steigen müsste. Bei der Einbeziehung des Flugverkehrs käme ein Flugticket in die USA um 4% teurer; diese Teuerung wäre sicher kein Grund auf diesen Flug zu verzichten!

Die EU-Kommission fordert nun weitere drastische Einsparungen des CO₂-Ausstoßes. Ende November 2006 hatte sie die Mehrheit der eingereichten Nationalen Allokationspläne, die das Emissionsbudget der Mitgliedsländer festlegen, zurückgewiesen. Die beantragten CO₂-Rechte für Deutschland in Höhe von jährlich 465 Mio. t reduzierte die EU-Kommission auf 453 Mio. t. Für Dyckerhoff erwarten wir somit eine weitere Verknappung der zur Verfügung stehenden Rechte. Daher werden wir unsere Produktpolitik weiter auf die Optimierung der Zemente mit geringem Klinkeranteil ausrichten. Möglich ist dies durch den Einsatz von Hüttensand, der bei der Stahlproduktion abfällt, und daher seine CO₂-Belastung bereits in der Stahlindustrie getragen hat.

Nun zu unserer Strategie in Osteuropa:

Unser Geschäftsbereich Osteuropa umfasst die Märkte von Polen, der Tschechischen und der Slowakischen Republik, der Ukraine und Russland als auch der anderen GUS-Staaten.

In Polen wollen wir unseren Klinkerfaktor in den nächsten Jahren auf

rund 70% und langfristig sogar auf deutsches Niveau senken. Wie im Geschäftsbereich Deutschland / Westeuropa sind wir dadurch in der Lage, unsere Zementkapazität zu erhöhen und damit am Marktwachstum teilzunehmen.

Wir setzen unsere Maßnahmen zur Senkung der Kosten fort, um die unvermeidlichen Kostensteigerungen aufzufangen. Mit dem Bau von Kohlemühlen in der Ukraine wirken wir den Steigerungen der Gaspreise nachhaltig entgegen. Der Bau der ukrainischen Kohlemühlen soll 2008 beendet sein.

Im ukrainischen Werk Volyn werden wir den Ofen 6 ertüchtigen und die Kapazität um 0,4 Mio. t erweitern.

Bei Suchoi Log in Russland ist die Werkserweiterung mittlerweile in vollem Gang. Dort werden wir eine neue Ofenlinie mit dem modernen Trockenverfahren und mit einer Kapazität von rund 1 Mio. t aufbauen. Für Dyckerhoff einmalig ist, dass für den Neubau auch in der Buzzi Unicem Gruppe nicht mehr benötigte Anlagenteile verwendet werden. So kommen Brecher, Rohmühle, Elektrofilter und die Zementmühle aus Neubekum, Rohmaterialbänder, Rohmaterialmischbett und der Klinkerkühler aus Amöneburg sowie der Ofen aus dem italienischen Werk Guidonia. Durch die Verwendung dieser Maschinen werden die Investitionskosten des Projektes deutlich gesenkt. Insgesamt wurde ein Investitionsbudget von 120 Mio. EUR freigegeben.

In Russland wollen wir weiter am Marktwachstum teilnehmen und Chancen nutzen. Wir werden in der Region Orenburg, ca. 35 km von der Grenze zu Kasachstan entfernt, ein Zementwerk mit einer Kapazität von gut 1,5 Mio. t bauen. Die Lage des zukünftigen Zementwerks wird uns erlauben, den Markt nördlich zur Wolga/Ural-Region sowie südlich nach Nordwest-Kasachstan bis hin zum Kaspischen Meer abzudecken. Die Fertigstellung des Zementwerkes wird Mitte 2010 erwartet.

Im Werk Selma wird ein neuer fünfstufiger Wärmetauscher-/Vorcal-

cinator-Ofen mit einer vorgesehenen Zementkapazität von 2,3 Mio. t gebaut, der zwei lange Trockenöfen mit einer Kapazität von bisher 1,3 Mio. t ersetzen wird. Dadurch wird die Zementkapazität von Buzzi Unicem USA um 10% auf insgesamt 9,8 Mio. t steigen. Die Fertigstellung und die Aufnahme des Betriebs der neuen Anlage ist Ende 2008 vorgesehen. Das gesamte Investitionsvolumen beträgt 272 Mio. USD und soll aus dem eigenen Cash flow des Unternehmens finanziert werden; auf Dyckerhoff entfallen 132 Mio. USD – entsprechend der Beteiligung von 48,5%.

Mit der neuen Kapazität verringert das Joint Venture die Abhängigkeit von teuren Importen und ist bei gleichzeitigem Ausbau der Kostenführerschaft gut positioniert, um den wachsenden Marktbedürfnissen gerecht werden zu können.

Im Jahr 2004 hatten wir uns vorgenommen, unsere EBITDA-Marge mittelfristig auf 25% zu steigern. Durch die gute Konjunktur in unserem Wirtschaftsraum und unsere erfolgreichen Restrukturierungsmaßnahmen haben wir bereits 2006 eine EBITDA-Marge von 28% erreicht und damit unser Ziel deutlich früher erreicht. Allerdings gibt es hierfür zwei Gründe: Die Baukonjunktur ist stärker als erwartet gewachsen und das milde Winterwetter erlaubte eine fast durchgehende Produktion. Für die nächsten Jahre gehen wir von einem normalen Winter mit entsprechend kalter Witterung aus. Deshalb wollen wir unsere Ertragskraft im Dyckerhoff Konzern nachhaltig, auch bei höheren Umsätzen, bei 25% halten.

Ich komme damit zur Entwicklung von Dyckerhoff im Jahr 2007.

Entwicklung im I. Quartal 2007:

Im ersten Quartal 2007 war die Entwicklung im Dyckerhoff Konzern sehr positiv: Infolge des sehr milden Wetters in Europa lag der Zementabsatz des Dyckerhoff Konzerns über dem Niveau des Vorjahres. Alle unsere Zementwerke in Deutschland, West- und Osteuropa haben deutlich mehr verkauft, während der Absatz in

den USA zurückging. Auch beim Betonabsatz setzte sich die erfreuliche Tendenz weiter fort: In allen Regionen wurde mehr Beton verkauft. Zement- und Betonpreiserhöhungen wurden – mit Ausnahme der Tschechischen Republik – überall erfolgreich umgesetzt.

Im Geschäftsbereich Deutschland / Westeuropa stieg der Umsatz um 29 Mio. EUR bzw. 32% auf 120 Mio. EUR. Im Vorjahresumsatz ist der Umsatz der 2006 verkauften Unternehmen, der Rhebau und der Betonbau-Gruppe, in Höhe von 6 Mio. EUR enthalten. Höhere Absätze und Preise beim Zement und auch beim Beton trugen zu einer Umsatzsteigerung von 35 Mio. EUR bei.

Der Geschäftsbereich Osteuropa entwickelte sich weiter positiv: Der Umsatz stieg um 85% bzw. 53 Mio. EUR auf 115 Mio. EUR. Negative Wechselkurseffekte hatten keinen wesentlichen Einfluss. In allen osteuropäischen Ländern konnte infolge der milden Witterung nahezu ohne Unterbrechung weiter gebaut werden. Infolge dessen stiegen sowohl die Zement- als auch Betonabsätze in allen Ländern. Auch die Preise wurden in Polen, der Ukraine und in Russland erhöht. Nur in der Tschechischen und der Slowakischen Republik stiegen zwar die Absätze jedoch bei auf hohem Niveau stabilen Zementpreisen und leicht verminderten Betonpreisen. Dementsprechend wurden die Zement- und auch die Betonumsätze überall gesteigert; das Wachstum war in Polen und in der Ukraine mit 163% bzw. 123% besonders groß.

In den USA wirkte sich der strenge Winter und der schwache Wohnungsbauemarkt aus: Um 18% geringere Absätze bei um 7% höheren Zementpreisen führten zu einem Rückgang des operativen Umsatzes um 10 Mio. EUR. Zusätzlich verminderten Wechselkurseinflüsse den Umsatz um 6 Mio. EUR. Insgesamt ging der Umsatz in den USA um 16 Mio. EUR oder 21% auf 60 Mio. EUR zurück.

Der Konzernumsatz im ersten Quartal 2007 stieg um 29% bzw. 66 Mio. EUR auf 295 Mio. EUR. Der Aus-

landsanteil am Konzernumsatz erhöhte sich um einen Prozentpunkt auf 66 %.

Das EBITDA wurde im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres verdoppelt und erhöhte sich um 22 Mio. EUR auf 43 Mio. EUR. Der Großteil der Verbesserungen kommt mit 21 Mio. EUR aus Osteuropa, aber auch Deutschland / Westeuropa hat mit 7 Mio. EUR dazu beigetragen, während sich das Ergebnis in den USA um 6 Mio. EUR verminderte. Wechselkurseffekte hatten keinen wesentlichen Einfluss. Bei gegenüber dem Vergleichsquartal des Vorjahres unveränderten Abschreibungen stieg das EBIT ebenfalls um 22 Mio. EUR auf 17 Mio. EUR. Das Zins- und sonstige Finanzergebnis verbesserte sich um 5 Mio. EUR. Wesentlicher Grund hierfür ist die geringere Nettoverschuldung. Das Ergebnis vor Steuern wurde um insgesamt 28 Mio. EUR auf 11 Mio. EUR verbessert. Der Überschuss ist mit 8 Mio. EUR bereits im ersten Quartal positiv; er wurde um 18 Mio. EUR gesteigert.

Ausblick auf das gesamte Jahr 2007:

Im Jahr 2007 erwarten wir eine Fortsetzung des konjunkturellen Aufschwungs der deutschen Wirtschaft, gehen aber davon aus, dass durch die massive Erhöhung von Steuern und Abgaben die Zuwachsraten geringer ausfallen werden. Im Hinblick auf den Zementverbrauch in Deutschland gehen wir von einem leichten Anstieg aus; den Transportbetonverbrauch erwarten wir leicht unter Vorjahresniveau.

Für das Jahr 2007 erwarten wir ebenfalls eine Fortsetzung der positiven Entwicklung von Dyckerhoff. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass das milde Wetter Ende 2006 den Absatz in allen europäischen Regionen beflügelt hat. In unseren Prognosen für das Jahr 2007 gehen wir zwar von einem normalen Winter mit entsprechend kalter Witterung, aber von einer unterschiedlichen Entwicklung aus: In Deutschland wird der Zementverbrauch nur gering zunehmen; entsprechend rechnen wir zwar mit einem leicht steigenden Zementabsatz,

jedoch mit zurückgehendem Transportbetonabsatz. Wir erwarten, dass wir Preiserhöhungen für Zement durchsetzen können, sodass der Zementumsatz das Vorjahr übertreffen wird. Im Beton hingegen rechnen wir mit einem Umsatzrückgang. Insgesamt wird unser Umsatz in Deutschland leicht über dem Vorjahr liegen. In Luxemburg bleibt das Marktumfeld stabil; der Umsatz wird voraussichtlich leicht zunehmen. Wir gehen davon aus, dass wir den Umbau der niederländischen Gesellschaft im ersten Halbjahr 2007 abschließen und die Dyckerhoff Basal Nederland B.V. in den Konzernabschluss aufnehmen können. Wir rechnen mit einem Transportbetonabsatz von rund 1 Mio. cbm und einem Gesamtumsatz von rund 100 Mio. EUR.

In Polen und in der Tschechischen Republik erwarten wir stabile Absätze bei Zement und Transportbeton. Die Preise in Polen werden weiter steigen, sodass der Umsatz leicht über dem Vorjahr liegen wird. In der Tschechischen Republik werden die Preise und damit auch der Umsatz auf Vorjahresniveau liegen. In der Ukraine führen steigende Zementabsätze bei höheren Zementpreisen zu weiterem Umsatzwachstum. Auch unser ukrainisches Transportbetongeschäft wird weiter wachsen. In Russland wird die neue Kapazität erst in zwei Jahren produktionsbereit sein; solange können wir den Absatz dort nicht erhöhen. Steigende Preise werden den russischen Umsatz jedoch positiv beeinflussen. In den USA erwarten wir aufgrund der Abschwächung im Wohnungsbaumarkt und zunehmenden Wettbewerbs nahezu unveränderte Zementverkäufe und Preise; der Umsatz wird auf dem Niveau des Vorjahres liegen.

Unter den beschriebenen konjunkturellen und bauwirtschaftlichen Erwartungen gehen wir 2007 von einer Fortführung der positiven Geschäftsentwicklung aus. Wir erwarten einen Anstieg des Konzernumsatzes auf mindestens 1,5 Mrd. EUR. Wir setzen

unsere Maßnahmen zur Senkung der Kosten fort, um die unvermeidlichen Kostensteigerungen aufzufangen. Im Augenblick erwarten wir, dass das EBITDA das Vorjahr mindestens erreichen wird. Sofern die Preiserhöhungen durchsetzbar sind, sehen wir hier leichte Chancen im Hinblick auf unser operatives Ergebnis. Die Abschreibungen 2007 werden sich nicht deutlich von denen des Jahres 2006 unterscheiden. Auch beim Zinsergebnis erwarten wir keine bedeutenden Änderungen. Allerdings entfallen die Aufwendungen im Zusammenhang mit der Restrukturierung der holländischen NCD. Daher gehen wir von Steigerungen für das Ergebnis vor Steuern aus. Die angekündigte Steuerreform in Deutschland kann jedoch zu einer höheren einmaligen Belastung aus der Wertberichtigung auf aktivierte latente Steueransprüche führen. Wir erwarten trotzdem einen Jahresüberschuss mindestens auf dem Niveau des Vorjahres. Die Höhe der Dividende wird sich auch zukünftig an der Geschäftsentwicklung orientieren.

Das vom Aufsichtsrat bewilligte Investitionsbudget 2007 beläuft sich auf rund 260 Mio. EUR und wird aus dem Cash flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit sowie aus den vorhandenen Mitteln finanziert. Es enthält rund 185 Mio. EUR für strukturelle Investitionen, über die ich bereits berichtet habe. Ohne diese strukturellen Investitionen läge das Investitionsbudget auf dem nachhaltigen Zielwert von 75 Mio. EUR.

Ich möchte an dieser Stelle allen Mitarbeitern für ihre Arbeit, ihren Einsatz und ihr Engagement danken und bitte sie, auch in diesem Jahr zusammen mit dem gesamten Management, alles dafür zu tun, dass Dyckerhoff erfolgreich bleibt. Ich danke auch den Vertretungen der Arbeitnehmer für ihre sachliche und konstruktive Zusammenarbeit.

Damit bin ich am Schluss meiner Ausführungen angelangt.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.